

международное сотрудничество



Местные альтернативы

Свердловская область в 2015 году стала одним из лидеров по импортозамещению. Главными отраслями по замене иностранной продукции в регионе выступают станкостроение, машиностроение, металлургия, фармацевтическая отрасль и аграрный сектор. По оценкам участников рынка, пока отечественным производителям тяжело даются технологически сложные продукты.

—импортозамещение—

Вопрос о развитии импортозамещения в России был поднят еще в 2009 году на тот момент премьер-министром РФ Владимиром Путиным. Однако активно это направление начали развивать в 2014 году, когда зарубежные страны и Россия ввели обоюдные экономические санкции. Тогда же правительство определило и ключевые сферы в импортозамещении: высокотехнологичная промышленность, биотехнологии, медицина и продовольствие.

Курс на импортозамещение

Российские регионы включились в гонку импортозамещения. И Свердловской области в ней удалось занять одну из лидирующих позиций. Об этом в октябре сообщил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров. Импортозамещение в Свердловской области затрагивает самые разные отрасли: от сельского хозяйства до промышленности. Например, в Новоуральске проведена презентация биофармацевтического технопарка, который станет базой импортозамещения в фармацевтике. Потенциал производства импортозамещающей продукции всеми предприятиями региона оценивается в 89 млрд руб. при объеме валового регионально-го продукта в 1,7 трлн руб.

Программные средства

В конце 2014 года правительство Свердловской области по поручению губернатора Евгения Куйвашева утвердило программу импортозамещения. В областную госпрограмму по развитию промышленности и науки до 2020 года включена подпрограмма «Развитие импортозамещения и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Свердловской области». Тогда министр промышленности и науки региона Андрей Мисюра пояснил, что программа предусматривает организацию системного мониторинга производственных компетенций предприятий и перспективных товарных рынков, формирование финансовых и нефинансовых инструментов поддержки для сня-

тия барьеров, тормозящих развитие импортозамещения по приоритетным компетенциям.

Министерство промышленности обещает содействовать предприятиям при выходе на промышленные рынки крупных корпораций и естественных монополий, а также на внутрирегиональный, межрегиональный и международный рынки.

Постановление правительства предполагает обеспечение технического аудита предприятий, претендующих на получение господдержки для реализации проектов по развитию импортозамещения и научно-производственной кооперации. Планируется, что в будущем промышленные предприятия, реализующие проекты импортозамещения, смогут претендовать на два новых вида финансовой поддержки: субсидии на возмещение затрат, связанных с сертификацией промышленной продукции, а также на возмещение затрат, связанных с внедрением результатов НИОКР в сфере производства импортозамещающих видов промышленной продукции.

Кроме того, правительство содействует в проведении независимой научно-технической экспертизы конкурсных заявок и отчетов предприятий и осуществляет мониторинг и прогнозирование развития промышленности Свердловской области. В кабмине рассчитывают, что программа позволит расширить рынки сбыта промпродукции для предприятий области, привлечь инвестиции в регион, устранить технические и административные барьеры при выходе свердловских предприятий на новые рынки.

В 2014 году 19 предприятий получили из областного бюджета более 219 млн руб. субсидий на модернизацию и техническое перевооружение.

Спрос растет

Как рассказали в министерстве промышленности и науки Свердловской области, сегодня важнейшие проекты в сфере импортозамещения реализуются практически во всех промышленных сферах: металлургии, машиностроении, химическом и лесном секторах, в области нефтегазового оборудова-

ния, в фармсекторе. Новая продукция уральских промышленников с успехом конкурирует с аналогами из Германии, Финляндии, Украины, Японии и иных промышленно развитых стран.

В станкостроении на территории области на базе компании «Пумори» организованы сборочные производства станков с ЧПУ. Свердловский инструментальный завод реализует проект по выпуску сложнорежущего и твердосплавного инструмента. На базе Каменского Уральского металлургического завода создан уникальный прокатный комплекс по производству широкоформатных алюминиевых листов. Уральский биомедицинский кластер разработал инсулиновую помпу в качестве альтернативы западным аналогам. Первые образцы уже прошли тестовые испытания. Сейчас новоуральский завод «Медсинтез» занимается регистрацией устройств.

Включение уральских предприятий в федеральные программы развития промышленности дало наглядные результаты. Физические объемы промышленного производства в Свердловской области, по данным Свердловскстата, выросли почти на 16%. Наибольший рост — почти в два раза произошел в сфере производства машин и оборудования. По данным регионального минпрома, рост производства обусловлен выполнением гособоронзаказа.

«Любопытный факт: на сегодняшний день каждый второй танк в мире сошел с конвейера Уралавгонзавода. Почти ни один вооруженный конфликт не обходится без российского оружия», — заявил глава Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин. — При этом Россия никогда не поставляла оружие в те страны, которые больше всего подвержены антитеррористским настроениям. Основные рынки сбыта — это Африка и Азия, которые постоянно наращивают мощь своих стран. Конечно, лучше бы нас не заставляли искать новые рынки, но если надо, будем искать».

Продуктовое эмбарго как стимул к росту

Сельскохозяйственная отрасль региона увеличивает собственное



производство продуктов питания. «Сегодня перед агропромышленным комплексом поставлены ответственные задачи: импортозамещение, снижение зависимости нашего рынка от импортного сырья и продовольствия, модернизация отрасли. Сельское хозяйство всегда было одной из опорных отраслей экономики, обеспечивая продовольственную безопасность Свердловской области. Приоритетами государственной поддержки агропромышленного комплекса в ближайшие годы будет увеличение объема и качества продукции, закупка современной сельскохозяйственной техники, обновление социальной инфраструктуры села», — заявил министр АПК и продовольствия Свердловской области Михаил Копытов на специализированной выставке «Агропромышленный форум». По его словам, Свердловская область стабильно входит в десятку лидеров среди субъектов РФ по производству молока, яиц и мяса птицы. Только в 2016 году на поддержку сельского хозяйства и потребительского рынка Среднего Урала было выделено 4,3 млрд руб.

Сложные технологии даются с трудом

Впрочем, трудности в вопросах импортозамещения продуктов питания тоже есть. Так, по словам Сергея Лацкова, бывшего замминистра АПК Свердловской области, в сыром молоке, кефире, сливках, сметане местные сельхозпроизводители полностью закрывают потребности региона, а вот слож-

ных технологий переработки молочной продукции у нас практически нет. Именно поэтому на Урале так мало производится сыра, и в основном это скороспелые сорта, типа адыгейского или плавленого. Кроме того, для большого производства надо корректировать структуру и рацион питания коров — повышать содержание белка. «Для развития собственного производства необходимо как минимум увеличить площади под кормовые культуры и поголовье коров, создать для них хорошие условия содержания, найти персонал, найти кредиты или инвесторов, купить новое технологическое оборудование, научить технологов. А можно просто привезти из других районов. Пока что мы, к сожалению, идем по пути наименьшего сопротивления и выбираем второй вариант», — отметил господин Лацков.

По оценкам председателя некоммерческого объединения «Союз предприятий по переработке молока Свердловской области» Игоря Пехотина, дефицита сырья в магазинах фактически нет. При этом ритейлеры уверяют, что ассортимент уменьшился на 1,5–2%. Но еще ни один российский производитель, чья продукция сейчас представлена в свердловских торговых сетях, не может похвастаться тем, что смог обогнать по качеству европейских сыроваров.

«Ошибочно считать, что вопрос импортозамещения возник только в августе 2014 года: на протяжении последних нескольких лет велась планомерная работа агропромыш-

Каждый второй танк в мире сошел с конвейера Уралавгонзавода

ленного комплекса Свердловской области. Независимо от политической ситуации развитие отечественного производства продуктов питания нам очень выгодно. Чем больше мы производим сельхозпродукции, тем больше ее на прилавках магазинов. В некоторых отраслях объемы производства снизились, но мы фиксируем однозначный рост производства молочной продукции, сливочного масла и сыров. Прекрасно развивается пивоваренное и кондитерское производство. Единственное, чем мы не можем порадовать, — это рыба. Свердловская область никогда не была рыбопроизводящим регионом, поэтому традиционно мы закупаем морскую рыбу», — отмечает начальник отдела пищевой и перерабатывающей промышленности министерства АПК Свердловской области Андрей Князев. Как отметил генеральный директор комбината «Хороший вкус» Михаил Смоляков, региональная свиноводческая отрасль на 100% удовлетворяет потребности Свердловской области.

По словам экспертов, национальную продовольственную безопасность обеспечивает соотношение 70/30 в пользу отечественной продукции. Господин Князев уверен, что на сегодняшний день агропромышленный комплекс Свердловской области этот баланс не только соблюдает, но и демонстрирует еще больший перевес отечественной продукции.

Екатерина Евченко

«Мы платим заграничным поставщикам, а могли бы платить своим и оставлять деньги в стране»

С.10 К слову, пока мы не запустили свой авиационно-технический центр, такой тендер выиграл холдинг «Сибирь техник», которому нам, похоже, предстоит составить конкуренцию. Но не все столь радужно, как кажется на первый взгляд. Техническое обслуживание самолетов — вещь технологоемкая и дорогая, поэтому авиакомпании, заказывающие такую услугу у стороннего оператора, всегда с осторожностью относятся к новым игрокам на рынке именно этого сегмента услуг, и получать заказы непросто. Кроме того, авиакомпании при выборе оператора для технического обслуживания учитывают также и затраты на логистику. Проще говоря, они смотрят, куда легче долететь: в Новосибирск, Екатеринбург или Москву, и при прочих равных условиях, конечно, выбирают центр, в который можно поставить самолет сразу же после того, как он выполнил коммерческий рейс. Сегодня мы стараемся предложить цены чуть ниже рыночных, чтобы привлечь клиентов, обеспечить себя работой и поддерживать уровень производства и квалифицированный персонал. Сейчас мы стараемся работать на повышение эффективности работ и снижение их себестоимости, для того чтобы понизить цену на оказание услуг. Это вопрос конкурентной борьбы, и конкуренция жесткая. В то же время не стоит отбрасывать в сторону и платежеспособность заказчиков — работать себе в убыток не будет никто.

Если говорить о привлечении зарубежных компаний в наш центр, то вопрос стоит разделить на две составляющие: периодические формы обслуживания и оперативное обслуживание. Что касается последнего, у нас есть действующие договоры с большинством иностранных авиаперевозчиков, которые выполняют полеты в Екатеринбург или другие города, где у нас есть линейные станции технического обслуживания, и мы можем предложить свои услуги.

Получить зарубежных компании в качестве постоянных клиентов для периодических форм обслуживания, мне кажется, в текущих условиях слабо осуществимым проектом. Во-первых, в Европе центров по техническому обслуживанию гораздо больше, чем в России, соответственно, нет их дефицита и можно выбрать. Во-вторых,

самое главное, это правовые и таможенные ограничения. Европейский самолет, который прилетит сюда на обслуживание, в силу логистических ограничений и сопутствующих им сложностей со временем, связанных с таможенными процедурами, будет стоять здесь дольше, чем российский лайнер. А это дополнительные траты — есть риск, что вся выгода от низких валютных курсов нивелируется, и зарубежному перевозчику ни к чему дополнительные сложности, которых он с легкостью избежит в Европе, пусть и за большую цену. Пока законодательство в этой сфере не изменится, пока европейские компании не начнут работать в России на постоянной основе, привлекать сюда зарубежные компании для технического обслуживания невозможно.

—Каков уровень конкуренции на российском рынке технического обслуживания авиации сегодня?

— Рынок техобслуживания сформирован таким образом, что основная масса игроков находится в Москве. Есть мощности в Новосибирске, в Волгограде, но в целом возможности по периодическому и оперативному обслуживанию ограничены. У технических провайдеров сегодня уже не хватает ресурсов — производственных площадок и квалифицированного персонала, из-за чего страдают авиакомпании. Расписание полетов авиакомпаний зачастую не совпадает с возможностями провайдеров принять самолет на обслуживание. Смотрите: в России очень сильно выражена сезонность в работе коммерческой авиации, в Европе этот фактор присутствует, но не столь отчетливо проявляется. Пик перевозок начинается с конца апреля — середины мая и снижается к концу октября. Февраль-март — мертвый сезон, никто нигде не летит. В это время абсолютно все авиакомпании стараются поставить самолеты на периодическое обслуживание. Провайдеры, естественно, перегружены, это оборачивается задержками выхода самолетов. Плюс в России очень мало операторов, кто занимается обслуживанием компонентов, что означает большие сроки на поставки запчастей и материалов. В результате каждая авиакомпания начинает искать оператора технического обслуживания, который дал бы оптимальный слот, и сама для себя решает, насколько ей важен срок простоя самолета.

та, выход его в расписание, качество обслуживания. И создание здесь альтернативных центров технического обслуживания было бы востребовано. Поэтому мы и развиваем это направление. Два-три года назад, до снижения курса рубля, российские техцентры жестко конкурировали с зарубежными. Сейчас конкуренция становится высокой уже внутри страны.

—Каковы перспективы центра по расширению типов обслуживаемых судов?

— Сейчас авиационный центр «Уральских авиалиний» обслуживает все воздушные суда семейства А320, в планах — обслуживать самолеты Boeing 737. Это два типа массово эксплуатируемых самолетов в России, поэтому, думаю, потенциал есть. Но пока это лишь планы на перспективу, чтобы начать осваивать новый тип, нужно иметь уверенность, что эти самолеты точно будут обслуживаться в центре, а мы сейчас ориентированы на обслуживание основного типа авиакомпании «Уральские авиалинии». Поэтому мы сейчас работаем не столько над освоением новых типов воздушных судов, сколько над расширением номенклатуры обслуживаемых компонентов, что в России очень актуально. Оборудования на самолете много, и постоянно обращаться за границю, чтобы обслужить агрегаты, слишком накладно. Например, наша компания регулярно расширяет свои возможности по обслуживанию электрооборудования воздушных судов, готовится цех аварийно-спасательного оборудования. Но, опять же, во всем нужен разумный подход: не все виды оборудования имеет смысл обслуживать собственными силами. Так, радиооборудование, используемое в самолетах, может быть и не эксклюзивным, но для его технического обеспечения, тестирования нужно очень дорогостоящее оборудование, требуется отдельный комплекс и ряд сертификатов и лицензий. При этом спрогнозировать большой поток и постоянную загрузку такого участка непросто, нужен гарантированный поток клиентов, чтобы лет за 10–15 окупить такое производство. На сегодня смысла в собственном таком комплексе нет, выгоднее заказать эти работы за рубежом.

—Насколько авиакомпаниям в целом выгодно финансировать строительство своего АТП?

— Этот вопрос строго индивидуален. Даже имея флот в 100 самолетов, многие авиакомпании предпочитают отдать техническое обслуживание на аутсорсинг — все зависит от бизнес-модели, структуры авиапарка. Нужно учитывать множество факторов при создании подобного комплекса. Например, очевидно, что потребуется большой земельный участок с необходимой инфраструктурой. Стоимость земли в Москве несопоставима со стоимостью земли в других регионах. И строить собственный ангар в Москве при флоте в 10 машин точно нецелесообразно: окупить его будет невозможно. В «Уральских авиалиниях» решение строить собственный новый ангарный комплекс на четыре самолето-места взамен старого одноместного было принято, когда наш флот достиг 20 машин, а расходы на их обслуживание стали сопоставимы с созданием собственного производства в Екатеринбурге. Если вы будете строить комплекс для удовлетворения собственных нужд компании, то можно ограничиться ангаром и с одним самолето-местом и сэкономить на остальных аспектах. Но если учитывать, что техническое обслуживание — это самостоятельный бизнес, то нужно внимательно считать его экономику.

—Насколько возможно строительство подобного центра вне аэропорта?

— Такие центры однозначно строятся рядом со взлетно-посадочными полосами, не обязательно с аэропортами. Но наличие рядом аэропорта и пассажирского терминала — дополнительное преимущество вашего центра, так как ваш потенциальный заказчик будет меньше тратить на перегонку самолета: он с рейса может сразу же поставить его в ангар. На мой взгляд, если технический центр строить на частные средства, то нужно это делать под базовую авиакомпанию. Без нее проект не имеет смысла, так как сложно будет найти стартового заказчика, а без него не будет и перспективы.

—Способствует ли снижению стоимости услуг наличие на Урале промышленного кластера?

— К сожалению, никак не способствует. С точки зрения физических возможностей — возможности большие. Есть и ремонтные заводы, к примеру УЗГА, профилирующийся на ремонте авиадвигателей, и

предприятия, производящие номенклатуру изделий, аналогичную необходимой. «Уралшина» к примеру. «Уралшина» производит шины для колес. Потребность есть в ремонте двигателей, в новых и в восстановленных авиашинах, однако ни одно из этих предприятий, выделенных в качестве примера, не способно оказать требуемые нам услуги. Весь вопрос в сертификации и лицензировании поставщиков ремонтных услуг и запасных частей. Чтобы стать поставщиком непосредственно авиакомпании или ее технического центра, производителю или авиаремонтному предприятию необходимо внести существенные изменения в производство, решить ряд проблем, чтобы получить необходимые разрешения и сертификаты соответствия. Это трудоемкий и затратный путь. Только оборудование может обойтись в не один миллион евро, а ведь еще нужно решить проблему с персоналом — сейчас квалифицированных людей на рынке очень мало, а в перспективе, после введения Болонской системы образования в технических вузах, их станет и того меньше. Однако для того, чтобы помочь гражданской авиации в России в целом, это делать нужно, необходимо постепенно осваивать обслуживание компонентов и их ремонт. Все затраты гарантированно окупятся, так как в России самолетов много и будет, на мой взгляд, еще больше. Обслуживание и ремонт компонентов формируют львиную долю затрат на поддержание летной годности парка воздушных судов любой авиакомпании, независимо от типа — французский это самолет А320 или российский SSJ-100, который сейчас осваивается нашими авиакомпаниями и имеет в своей конструкции большой процент иностранной авионики, а также часть двигателя. Мы сейчас платим заграничным поставщикам авиаремонтных и обслуживающих услуг, а могли бы платить своим и оставлять деньги в стране. Ориентация российского и, в частности, уральского производственного кластера на проблемы гражданской авиации сильно бы удешевила нам эксплуатацию самолетов. Это путь непростой, но, с моей точки зрения, в нашей стране на него нужно решиться.

Беседовал

Дмитрий Комаров